

## 郵政民営化委員会（第138回）議事録

日 時：平成27年9月28日（月）13：15～13：50

場 所：永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室

出席者：増田委員長、米澤委員長代理、老川委員、清原委員  
日本郵政株式会社 小方経営企画部長  
株式会社ゆうちょ銀行 相田常務執行役

### ○増田委員長

それでは、ただ今から第138回「郵政民営化委員会」を開催いたします。

本日は、委員5名中4名の出席を頂いておりますので、定足数を満たしております。

それでは、お手元の議事次第に従いまして、議事を進めてまいります。

議事次第の「2 他の金融機関等との新しい資産運用会社の共同設立について」を、ゆうちょ銀行から御説明いただきまして、質疑応答を行いたいと思います。ゆうちょ銀行の相田常務執行役から大体10分ぐらいを目途に説明をお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

### ○相田常務執行役

ゆうちょ銀行の相田でございます。よろしくお願いたします。

本日は、他の金融機関等との新しい資産運用会社の共同設立について御説明申し上げます。資料をおめくりいただきまして2～3ページ目は、新会社の設立の前提となりますような、ゆうちょ銀行としての投資信託の販売状況について、基本的な状況を載せてございます。

まず2ページ目は、販売額などの実績でございますけれども、昨年度は年間3,770億円ほど販売いたしまして、1兆1,188億円の残高が期末にございました。

「取扱ファンド数」は左下にございますとおり、店頭、窓口では46商品ございます。インターネットの取引では69商品ございまして、もう一つ「投信WEBプレミアム」と書いてございます。こちらは窓口での扱いをせずにインターネットだけで取引をされることが出来ます。そういった契約をいたします104商品のファンドの取扱いが現状できることになってございます。

インターネットは別にいたしまして取扱いをしております店舗数が右側にございますとおり、ゆうちょ銀行直営店が233店で全店と、郵便局につきましては基本的に大きめの局を中心に1,316局でございます。

今後の方向性でございますけれども、一番下にございますとおり「貯蓄から投資へ」という全体の流れがございます。それに応えるためにも、人材育成・増員をやっていきたいということでございますし、営業支援体制とございます

のは、ゆうちょ銀行から郵便局に販売を委託している部分がございます郵便局の販売体制の強化につきまして、ゆうちょ銀行としても支援するといったことを念頭にやりたいと考えてございます。

また、商品開発などにつきましても、フロントラインの声、現場の声を反映した商品開発を行いたいと考えてございます。

おめくりいただきまして3ページ目は、これまでの推移でございます。2005年からゆうちょ銀行は当時の郵政公社時代に投資信託の取扱いを開始いたしました。その後、インターネットの取引なども広げていくということもございませし、これは全国共通でございますNISAについても取扱いを開始している状況でございます。

販売額は下にございますとおり、最初の3年ぐらいは非常に大きな販売額がございまして、純資産残高が伸びてございます。その後はやや伸び悩んでございますけれども、またここ3～4年販売額が伸びてきている状況でございます。純資産につきましては相場の変動の影響も受けるものですから、私どもの販売以外の要素も入っていると御理解いただければと思います。

こういったゆうちょ銀行全体の投資信託の状況を背景といたしまして、4ページ目が本日のテーマでございます資産運用会社の設立でございますけれども、7月22日に三井住友信託銀行、野村ホールディングスと契約を締結いたしまして発表いたしてございます。

契約内容は下にございますとおり、三井住友信託銀行あるいは野村ホールディングスからはノウハウを提供していただくということでございませし、私どもは全国津々浦々に郵便局がございませし。そういったニーズを把握いたしまして新しい会社に我々も情報提供をすることで、民間金融機関のノウハウと私どものニーズを受けました新会社において(1)から(2)にございませしとおり、ニーズに合った分かりやすい商品を幅広く迅速に提供することによって、お客様の長期安定的な資産形成のお手伝いになるようにということを目的といたしているものでございませし。

5ページ目が会社の概要でございます。まだ最終的には本店が置かれておりませしけれども、本店所在地は中央区に置く予定で、今、準備をしてございませし。

役員構成でございませしけれども、現時点の想定では、代表取締役社長及び副社長は郵政グループから選任するということ、それ以外の取締役につきましては2社から指名していただくということで、今、その段取りをしているところでございませし。

資本金が5億円ということで、ゆうちょ銀行が45%、日本郵便が5%と合わせまして50%が日本郵政グループからの出資でございませし。残りは三井住友信

託銀行が30%、野村ホールディングスが20%で予定してございます。

下に先ほど口頭で申し上げましたものを図で書いてございます。投資信託委託会社を新しく作りまして、ノウハウの提供を三井住友信託銀行から受ける。私どもとしては、お客様のニーズをお伝えして新会社で商品を作りまして、ゆうちょ銀行あるいは我々の仲介業者となります郵便局の方で販売をするといった仕組みでございます。

6ページ目がスケジュールでございます。先ほど申しましたように7月に契約が締結されております。8～9月ということで今、正に準備段階でございます。こういった会社を設立する場合には監督当局への登録も必要でございます。そういった準備をしているところでございます。

10月になりますと、実際に登録の申請をする、あるいは新商品導入の準備をするといったものが、これから来月以降、1月までを想定しておりまして、その後2月を目途に新商品の販売をゆうちょ銀行、郵便局において開始したいと考えてございます。

幾つか注に書いてございます。準備会社がありますけれども、ゆうちょ銀行、日本郵便の出資はまだございません。準備が整い次第実施ということで今、準備をしているところでございます。

注2にございますとおり、新商品導入準備の過程におきましては、フロントラインの意見あるいは外部有識者の意見も取り入れまして、なるべく多くの幅広いお客様に商品が提供できる方策を、今後、検討していきたいと考えてございます。

いずれにいたしましても、この辺りのスケジュールにつきましては、業者の登録といった監督当局の手続を経ることが前提でございますので、その点を付け加えさせていただきたいと思っております。

あわせまして下の※にございますとおり、ゆうちょ銀行におきましても今後、投資信託の販売を行う人材の育成など、更に強化をしていきたいと考えているところでございます。

説明、概要は以上でございます。よろしく願いいたします。

○増田委員長

ありがとうございました。

それでは、ただ今の説明に対して、御質問等がございましたら、委員の皆様方からお願いいたします。

老川委員、どうぞお願いいたします。

○老川委員

御説明ありがとうございました。

初歩的な質問ですが、3ページにある投資信託販売額の推移について、特に

2006年から2007年はぐんと伸びて次の年にくくと下がっていますが、これはどういういきさつでこうなったのですか。

○相田常務執行役

色々要因があろうかと思うのですけれども、私どもは郵便局を含めてお客様がごさいます。最初は投資信託をやってくれそうなお客様に当然お声掛けをするわけなのですが、そのお声掛けが一巡したのに2年かなと。

その後は新しいお客様の開拓と言いましても、郵便局に来ていただいているお客様に対して、それ以上の投資信託へのニーズもない中拡大するわけにはいきませんので、その後の伸びが鈍化しているといったのはそういった事情があるものと思っております。

○老川委員

それが徐々にまた回復してきているというのは、何かやり方の努力とかどういう要因でここまで来たのですか。

○相田常務執行役

一番大きな要因は、社員の育成を強化したことでございます。貯金と違いお客様への説明を十分にしないといけないということになりますので、そういった社員を育成することで社員への研修を充実させて、ゆうちょ銀行の直営店では、投資信託あるいはお客様へのアドバイスを専門に行う社員を指定して育成することになってございます。

そういったことで、販売体制が強化されてきているのかなというのがここ2、3年の大きな伸びの要因と考えております。

○老川委員

分かりました。

○増田委員長

今の伸びの関係は投資信託全体の伸びと、それから、老川委員の御質問にあった2008年にぐっと下がってそれから回復してきているのですが、投資信託全体の傾向とゆうちょ銀行の傾向はどんなものですか。パラレルですか。

○相田常務執行役

連動している部分とそうでない部分がございます。

○増田委員長

2008年はちょうどリーマン・ショックのときですよ。

○相田常務執行役

そういう要因もございます。先ほどの低迷した要因にリーマン・ショックを付け加えさせていただきます。マーケットの要因としてはそういったものがあるのかなと思います。

その後伸びていないのは、正に先ほど申しました一巡をしてしまったという

のが恐らくあるのだと思うのですけれども、マーケットの伸びに比例する部分と我々の販売の体制に依存するものが両方混ざっているということかと思いません。

○増田委員長

分かりました。

どうぞ。

○清原委員

ありがとうございます。

今のことと関係するかもしれませんが、2014年の1月にNISAの取扱いが開始されました。今まで以上に少額でお客様が色々投資信託のことを進めることができるという仕組みで、各郵便局も御努力されたと思うのです。

今回、6ページの「今後の予定」の注2で「新商品の導入準備の過程においては、販売拠点であるフロントラインの意見に加えて、外部有識者等の意見も取り入れる仕組みを整備する」とあります。このフロントラインの意見の方向なのですから、NISAの取扱いを開始されて以降の現場のお声がゆうちょ銀行に上がってきていることがこの新しい共同設立の資産運用会社の取組みに影響を与えていらっしゃるのでしょうか、フロントラインの意見だけではなくて今後は外部有識者の方となっていて、来年の2月には取組みを始められるということですので、この半年足らずの間に相当精力的に御準備をされることになると思うのですが、この間の去年から始められているNISAなどの影響もあって、現場の方の声はかなり上がっていらして、感触としては前向きなのでしょうか。

○相田常務執行役

今回の会社設立はNISAそのものがきっかけというわけではございません。正に同じようなタイミングでNISAも「貯蓄から投資へ」という政策目的であると。私どももそれに呼応する形でこういった会社を作ることによってその政策目的に合致したことができないかということでございますので、NISAが出て声が上がって会社設立ではなくて、「貯蓄から投資へ」という大きな流れの中で正に同時に起こっていることかということでございます。

あと、確かに現場からはNISAを機に新しく始める方もお声掛けをすれば、先ほど最初の段階でのお客様が一巡したと申し上げましたけれども、その後もお声掛けをしておりますきっかけとしてNISAはすごくお声掛けがしやすい仕組みでございますので、新しく興味をお持ちいただいている方も増えているのは事実でございます。

一方、その場合に販売する商品として、私どもが自信を持って販売できる商品を少しでも増やしたいと。他社の商品にももちろんいいものはいっぱいあるの

ですけれども、私たち自身が一番それに合致したのを作りたいという気持ちで今回、この会社を作らせていただいたという趣旨でございます。

あと、来年2月まで外部有識者には色々意見を聞いていくこととしております。ただ、例えば法案を作るときのように、有識者の声を聞いてそれできちんと固めて、それで法案を作るスケジュールというよりは、新しく会社ができる2月に商品を作るだけではなくて、その後も商品は新しいものをどんどん開発、あるいは見直しをしていきますので、その中で随時そういった意見を取り入れていきたいと考えております。

○清原委員

ありがとうございます。

○米澤委員長代理

こんな会社を作るというのは私も非常にいいと思いますので頑張ってくださいと思います。

2ページの販売体制で、直営店が233店は何となく分かるのですけれども、郵便局の1,316局というのは、マーケットで言うとどのぐらい範囲というか、やはり数は首都圏が多くなりますか。

○相田常務執行役

この1,316の分布ですけれども、イメージとしては昔からいわゆる郵便の集配を行っていた、いわば本局と呼ばれる中規模の市に1個あるような郵便局をイメージしていただければよろしいのかなと。もちろん都市部は人口が多いですから当然多くなるのですけれども、分布を見ますと北海道から沖縄まで、ある意味昔の本局と呼ばれた郵便局があるところは大体扱っている郵便局があります。それに加えて、窓口しかやっていない小さな郵便局も幾つかプラスアルファで扱っているというイメージで御理解いただければと思います。

○米澤委員長代理

そうすると、証券会社も結構地方まで支店がありますけれどもそれに近いのか、更にもう少し小さいところまでお店が出ているのか。

○相田常務執行役

証券会社がないところもいっぱいございます。地方の中小都市といいますか、あるいは少し大きめの町ぐらいのイメージかと思うのですけれども、そういったところには証券会社がなかなかございません。証券会社があるのはその地域で経済の核となっているところが多いかと思っておりますので、それよりもちょっと生活に密着したような中小都市にも郵便局がございますので、そこでも扱っていると御理解をいただければと思います。

○米澤委員長代理

分かりました。

○増田委員長

どうぞ、老川委員。

○老川委員

それからもう一つ、新会社の役員の構成と資本比率があるのだけれども、社員はどのぐらいの人数で、どこから行かれるのですか。

○相田常務執行役

十数名程度の社員数で今のところ予定してございます。その社員も基本的には出資をしております会社からの出向者を当初は想定しております。

○増田委員長

他にございますか。よろしいですか。

ゆうちょ銀行全般に、特にこの分野もそうですけれども、2カ所ほど営業人材の育成・増員、営業支援体制の強化などということを書いていますね。特に人材の関係は従来も随分指摘されていて、ヘッドハンティングで同業他社あるいは類似分野から直接連れてくるのが一つあると思うのですが、あと、営業人材の育成などについてはどんな方法というか、いわゆるカリキュラムをやって経験させてだんだん増やしていくということなのでしょうけれども、この人材を育成・増員していくことについて、どんな考えを持っているか教えてください。

○相田常務執行役

ゆうちょ銀行の直営店と郵便局はちょっと人事の構成が違いますので、まず直営店に関しましては、先ほども申しましたように資産運用商品あるいはお客様へのアドバイスを専門とする社員を指定しております。各店舗233ありますが、大体4～5名程度指定をいたしまして、その指定をした社員に集中的に投資信託の教育ではなくて、例えば、税制あるいはもろもろの金融知識も含めまして教育を徹底することをやってございます。

そういった社員が今度、中核、コアになりまして、また後輩への指導をすることが広がっていくことも期待いたしましてやってございます。また、最近、若い大卒社員が増えていますので、そういった社員を順次そういった役職に指定することで底辺を広げていくことを今、やっているところでございます。

郵便局につきましても同様に研修をやっているのですけれども、さらに、私どもの社員が郵便局に行って、もうちょっと実務的なところについて一緒にサポートしてさしあげるといったことも含めて、まず、ゆうちょ銀行の人員を増やしてその人員がうまく郵便局にもお手伝いできるような仕組みということで増やしていこう。大体そのようなイメージで考えております。

○増田委員長

特に直営店などが一番中心になるのでしょうかけれども、採用でも何でもいい

のですが、こういう分野をやる人材は毎年結構増えているのですか。要するに、途中入社みたいな格好ですか。

○相田常務執行役

途中入社は主に管理部門が中心でございます。本社あるいは各地域にございますエリア本部に指導を行えるような、あるいは教育を行えるような社員として他社からの方はいらしていただいていますけれども、実際に販売員になりますと人事の仕組みとか制度が少しかみ合わない部分がございます。今、そう増えているものではございません。

○増田委員長

それは従来いる人たちというか、そもそもプロパーな人たちに色々な研修を施して、それで能力をどんどんつけてもらっている。

○相田常務執行役

そうですね。中心はそちらでございます。

○増田委員長

現実の営業する人たちについてですね。

幹部クラスの人というか、他所から中途で入ってくる人たちは確実に増えてきているのですか。

○相田常務執行役

それは増えております。実際に今、本社あるいはエリア本部には、民間金融機関出身の方が増えてきております。

○増田委員長

ゆうちょ銀行はこれから、いずれにしても近々上場されて、さらに、市場規律にさらされるけれども、一番ポイントは、人材の層の質と言うと大変失礼ですが質の面と同時に、人材の厚さですよ。それがどれだけ多様な人材を増やしていけるかですね。

○相田常務執行役

今回の新会社につきましても、対お客様の目的はここに書いてございますとおりなのですが、実は、私どもの気持ちとしては、そこで私どもから出向している社員とこういった専門のところから出向していただいた社員との人事交流。ここに書いてございませんが、そこで付き合いを広げることで我々自身のノウハウも広げていこうといった目的もございまして、今回、この取り組みをやろうと思っているところでございます。

○増田委員長

それに恐らく、スムーズなノウハウの移入というのか、それがうまくかみ合うと強さにつながっていくのでしょうか。分かりました。

よろしゅうございますか。

それでは、以上で質疑を終えたいと思います。ゆうちょ銀行、日本郵政のお二人、今日はどうも御苦労さまでした。

○相田常務執行役

どうもありがとうございました。

(ゆうちょ銀行、日本郵政退室)

○増田委員長

それでは、次の議題に移りたいと思います。7月9日の当委員会で、金融担当大臣及び総務大臣から、今後の郵政民営化の推進の在り方について調査審議要請を受けました。当委員会として幅広く調査審議を行うため、意見募集を行うとともに、関係団体、関係省庁などから意見の聴取を行ったところであります。

今般、これまでの調査審議状況等について取りまとめ、公表することといたしました。

これについては、あらかじめ委員の皆様から御意見を頂いているものでありますが、改めて事務局から説明をお願いしたいと思います。

それでは、事務局からお願いします。

○佐藤事務局参事官

資料138-2が事務局でまとめました取りまとめ案でございます。読み上げさせていただきます。

「今後の郵政民営化の推進の在り方」に関する郵政民営化委員会の調査審議状況について（平成27年9月）（案）

日本郵政グループでは、本年秋の郵政三社の同時上場を目指し、準備が進められている。こうした状況変化を踏まえ、本年7月9日、内閣府特命担当大臣（金融担当）及び総務大臣から郵政民営化委員会（以下「当委員会」という。）に対し、今後の郵政民営化の推進の在り方について改めて調査審議を行うよう要請があった。

この要請を受け、当委員会では、調査審議の参考とするため、このテーマについて、広く国民から意見を募集するとともに、利害関係者及び行政当局からヒアリングを行った。併せて、日本郵政株式会社、日本郵便株式会社（以下「日本郵便」という。）、株式会社ゆうちょ銀行（以下「ゆうちょ銀行」という。）及び株式会社かんぽ生命保険（以下「かんぽ生命保険」という。）の日本郵政グループ各社から、平成27年度第1四半期決算についてヒアリングを行うなど、現状把握にも努めた。

これらを踏まえ、今後、当委員会としての考え方を整理すべく議論を深めていくこととしている。この文書は、それに先立ち、これまでの情報収集を中心とする調査審議状況について取りまとめたものである。

## 1 株式上場と調査審議の意義

先般取りまとめた「郵政民営化の進捗状況についての総合的な検証に関する郵政民営化委員会の意見」（平成27年4月17日）（以下「平成27年意見」という。）でも述べたとおり、郵政民営化は、「民間に委ねることが可能なものはできる限りこれに委ねることが、より自由で活力ある経済社会の実現に資する」（郵政民営化法（平成17年法律第97号）第1条）との考え方を基本としており、これを実現するためには、株式処分により、極力国の関与を減らし、市場における公正かつ自由な競争を促進し、多様で良質なサービスが提供されるようにすることが重要である。

株式上場はそのための重要な方策であり、これにより、新たな株主の登場と、経営に対する市場規律の浸透を通じて、まさしく郵政民営化は新たな局面を迎えることとなる。

こうしたことから、今後、郵政民営化をどのように推進していくべきか、この時点で議論を整理しておくことは、行政のみならず、新たに登場する市場参加者を含む関係者の理解を深めることにつながり、国民の理解を得て円滑に郵政民営化を進めていく上で意義あることと考える。

## 2 日本郵政グループの現状

株式上場により、日本郵政グループ各社は、得意領域の充実、収益源の多様化あるいは経営の効率化等の取組を推進し、利用者利便の向上を図るとともに、経済合理性に適う経営の展開を強く要請され、特に、金融二社に関しては、リスクとリターンの関係を適切に管理することが求められることとなる。

日本郵政グループが本年4月1日に発表した中期経営計画は、郵政三社の株式上場を踏まえて、前年に取りまとめた中期経営計画を見直したものであり、「更なる収益性の追求」、「生産性の向上」及び「上場企業としての企業統治と利益還元」を新たな「3つの課題」として設定するなど、市場の要請を意識したものとなっている。平成27年意見でも述べたとおり、当委員会は、地域との連携を含め、中期経営計画に基づく着実な取組を期待しているところである。

先般、日本郵政グループにおいて、見直し後の中期経営計画の最初の四半期（平成27年度第1四半期）決算が発表された。これを見ると、グループ連結合計の純利益が前年同期比で増加するなど、全体として安定的な経営状況を維持していると認められる。特に、日本郵便の郵便・物流事業セグメントにおいて収益の増加以上に費用が膨らむ状況が解消されるなど、経営改善の兆しが見える点は歓迎したい。

また、最近の状況を見ると、日本郵便における豪州物流企業トール社の買収、ゆうちょ銀行における資産運用会社の共同設立、投資信託商品の開発等に関する業務提携の発表、かんぽ生命保険における法人向け商品の受託販売の充実等

新たな展開が図られており、これらは中期経営計画を着実に具体化するものと評価できよう。

このように日本郵政グループにおいては、経営改善や株式上場に向けた様々な取組が行われているところであるが、平成27年意見でも述べたとおり、上場に向けては、コーポレートガバナンスの強化に努めるとともに、市場との対話能力の向上を図ることが重要となる。日本郵政グループの引き続きの努力を期待しつつ、改めて指摘しておく。

### 3 今後の調査審議に向けて

日本郵政グループの経営をより良いものとするためには、まずはグループ各社自らの経営努力として中期経営計画を着実に推進していくことが期待されるが、さらに、新たな局面を迎える郵政民営化の推進の在り方について幅広く検討し、新たな行政運営に活かすという今般の調査審議要請の趣旨を踏まえると、より多角的に議論していくことが必要であろう。

こうした問題意識から、今回、本テーマについて広く国民に意見募集を行った。その結果、約1,400件もの意見をお寄せいただいたところである。

ここでそのすべてを紹介することはできないが、郵便局等のネットワークを利活用し地方創生のために活かすべきであるとの意見や、金融機関の少ない地域における顧客利便性等の観点から、金融二社について規制緩和を求める意見がある一方、公正な競争条件が確保されていないこと等から、規制緩和について慎重な対応を求める意見も見られた。また、他の金融機関との提携・協調の必要性を指摘する意見等もあった。

日本郵政グループや行政当局からもヒアリングを行ったところであり、今後、当委員会としては、これらの意見を参考にしつつ、必要な論点を抽出し、郵政民営化を成功させる観点から考え方を整理していきたいと考えている。

### 4 株式上場の成功への期待

郵政三社の株式上場については、本年6月30日に東京証券取引所に申請が行われ、9月10日に承認されるなど、そのプロセスは着実に進捗しているものと認められる。郵政民営化を推進する上で、当面の最重要課題は郵政三社の株式上場の成功であり、政府及び日本郵政グループは、引き続きこれに最優先で取り組むことを期待する。

当委員会としても、今般の調査審議要請に応えるとともに、郵政三社の株式上場に向けた取組の成果について最大の関心を持ってフォローしていく考えである。

以上でございます。

○増田委員長

御苦労さまでした。

今回の文書について言いますと、調査審議経過を確認する、現状認識を委員の間で共有するという意義があるのではないかと。それを更に公表するという事は、当委員会の作業状況や今のような問題意識を、関係者始め広く国民の皆様方に知っていただく、ちょうど上場を控えている時期で関心も高まっていますので、そういう時期に当委員会の作業状況や問題意識を関係者に広く知っていただけるようにするという意義があるのではないかと考えています。

あと、恐らくこのペーパーを公表すると、途中経過であるのでいつまでに結論を出すのかという話になってくると思うのですが、それに対しては、幅広い検討が両省庁、両大臣から要請されていて論点が多岐にわたると。そこでしっかり議論を重ねて要請に応えていくことが重要ということで、特に結論を出す時期を今の段階で明示することは難しい。今後、審議を重ねて行って結論に持っていきたいということで、結論時期は特に申し上げないということにいたしました。文書の中身とこれを公表するという前提で見ていただいていたわけですが、公表した場合に問われることについては、今のようなスタンスかと思っております。

それでは、この内容について、何か御意見ですとか御希望の点があればおっしゃっていただきたいということですが、少し先のことを言いましたが、本日、この委員会が終わりましたから報道発表ということと、その後の調査審議については改めて事務局と相談の上また各委員と御相談していききたいということがあります。何か御意見はございますでしょうか。

○米澤委員

特にありません。これで結構だと思います。

○清原委員

特にありません。

委員長がおっしゃったことでよろしいのではないかと思います。

○増田委員長

分かりました。

冒頭、私が少し申し上げましたくんだり、次の記者会見のときに必ず聞かれる点であろうと思うので、改めて、委員会として認識を共有しておきたいということで申し上げたものであります。よろしゅうございますか。

(「はい」と声あり)

○増田委員長

ありがとうございました。では、この委員会を閉じた後、案をとって発表いたしたいと思っております。本日の議題は以上であります。

あとは事務局から何かありますか。

○若林事務局次長

次回の郵政民営化委員会の開催につきましては、別途御連絡させていただきます。以上です。

○増田委員長

それでは、以上をもちまして本日の郵政民営化委員会を閉会いたします。

なお、この後、私から記者会見を行うことといたしております。

どうもありがとうございました。